

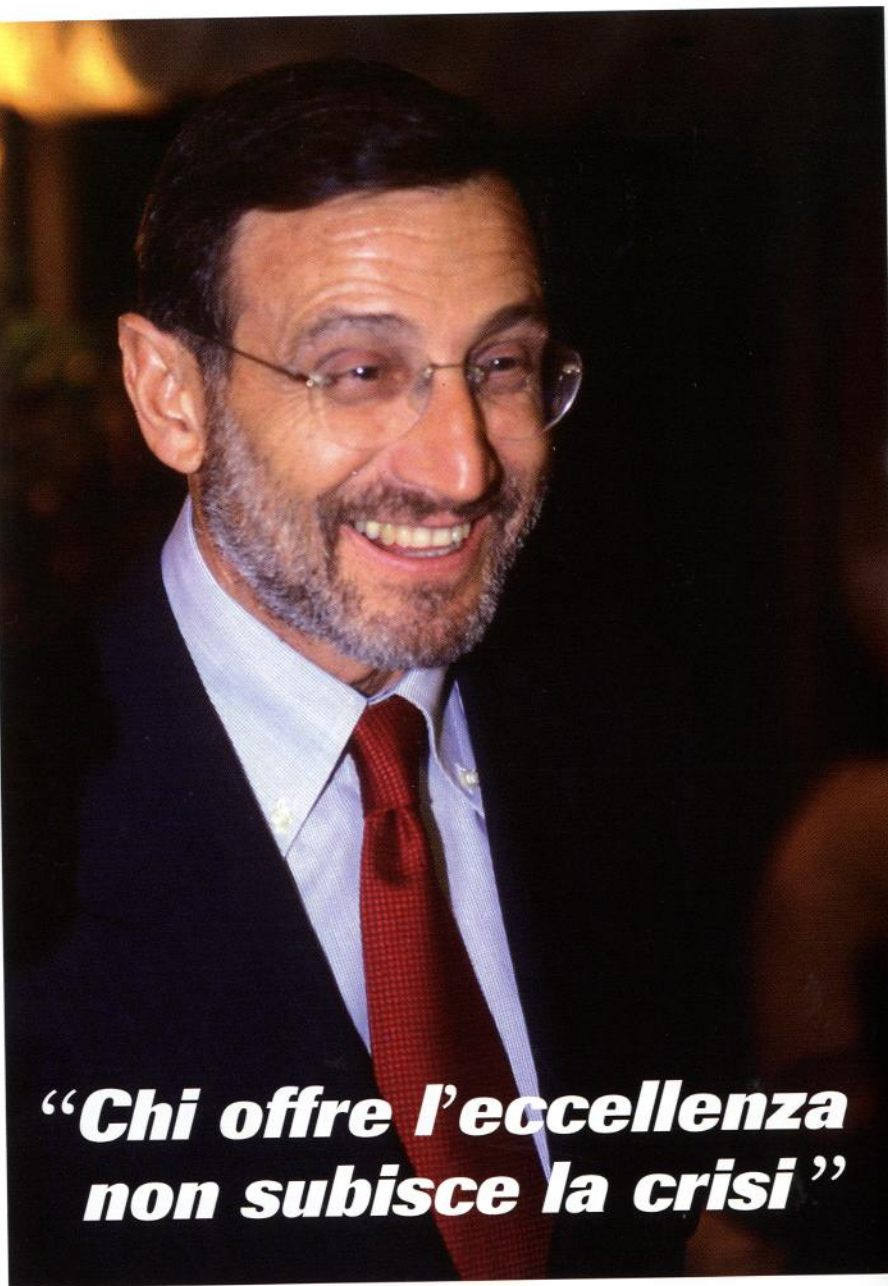
Fra le figure di spicco nel nostro settore, da circa 40 anni Paolo Diana vive in modo professionale una passione nata nel bar del nonno, in Sardegna.

Un amore per il gelato cresciuto col tempo e che lo ha spinto tra l'altro, negli anni "settanta", a trasformare oltre duemila bar in duemila gelaterie. Direttore generale della Cattabriga prima, poi socio fondatore, vicepresidente e presidente di ACOMAG (Associazione Nazionale Costruttori Macchine Arredamenti e Attrezzature per Gelato), successivamente prestigiosa presenza nei comitati tecnici della Mig di Longarone e del Sigep di Rimini, Diana è oggi responsabile dell'Unità Speciale Gelato di IFI, azienda leader nel settore dell'arredo bar industriale, da dieci anni ai vertici anche nel campo delle vetrine gelato. Abbiamo incontrato Diana per fare con lui il punto della situazione del nostro settore, in concomitanza con l'apertura di una stagione particolare, ricca di incognite considerando l'attuale situazione congiunturale alla quale anche il settore della gelateria artigianale non sfugge:

Come valuta l'andamento del settore e cosa dobbiamo aspettarci per il prossimo futuro?

Il gelato, come è già stato detto più volte, è un piacere, e quello artigianale, in particolare, è "il piacere" per eccellenza.

Negli ultimi decenni si è assistito ad un considerevole aumento dei consumi che ha decretato il continuo successo di un settore che sembra conoscere la crisi solo quando non si persegue la linea della qualità totale.



“Chi offre l'eccellenza non subisce la crisi”

Parola di Paolo Diana, da anni importante figura di riferimento del nostro settore, già direttore generale di Cattabriga e oggi responsabile dell'Unità Speciale Gelato di IFI

Non c'è quindi ragione di credere che questa tendenza possa cambiare se si continua nella via dell'eccellenza e credo che il nostro settore non subirà drastici ridimensionamenti, nonostante una situazione delicata come quella che stiamo attraversando. Sono infatti più che mai convinto che il gelato artigianale, se buono, continuerà ad essere apprezzato.

Cosa direbbe ad un giovane interessato ad avviare oggi una gelateria artigianale?

Lo incoraggerei, ma solo a determinate condizioni. Per anni si è guardato alla gelateria come ad una gallina dalle uova d'oro, che garantiva buoni guadagni a fronte di un impegno limitato nel tempo, in particolare nelle località di villeggiatura estiva.



Oggi chi decide di aprire un'attività di questo tipo deve stilare prima di tutto un piano economico-finanziario molto accurato.

A fronte di un determinato investimento, se il titolare di una gelateria non valuta attentamente i diversi costi di ammortamento, costi fissi, bacino di utenza, posizione del locale e mole di lavoro, non sarà al corrente di dati fondamentali, come quello del "break even point", cioè il punto oltre il quale la sua gelateria inizierà a guadagnare.

Così potrebbe ignorare per esempio che, per avere successo, il suo locale deve produrre e vendere una certa quantità di chili di gelato al giorno, o lavorare sette giorni su sette per sfruttare al massimo le caratteristiche positive comprese quelle che offre la stagione.

Bisogna quindi partire con idee chiare e linee guida precise, solo in questo caso la gelateria regalerà molte soddisfazioni.

Non è necessario essere particolarmente esperti, credo, ma oculati sì.

Molte aziende del settore sono poi in grado di fornire competenze e strumenti per partire col piede giusto.

A fare il resto ci pensano la vocazione, il tempo e soprattutto la voglia di lavorare: solo così si può anche diventare ricchi non solo di esperienza.

Quale, a suo avviso, la corretta impostazione da dare oggi ad una gelateria?

Da sempre tutti i locali che hanno successo sono quelli che offrono una qualità totale. Saranno quindi premiate le gelaterie che riusciranno a garantire nel tempo l'eccellenza del prodotto, in locali moderni, ben arredati e ospitali, mentre sono destinati a scomparire i gelatieri improvvisati, insieme a coloro che puntano a risparmiare sulla qualità dei prodotti e sul servizio. Un'altra capacità molto importante è quella di saper interpretare i gusti e le aspettative dei clienti.



La sensibilità collettiva è infatti in continuo divenire, e bisogna essere in grado di percepirla per tempo. Infine, i nuovi gelatieri devono capire che offrire un gelato di eccellenza non significa soltanto "fare" un ottimo gelato.

Per esaltare le proprie caratteristiche organolettiche, il gelato dev'essere conservato ed esposto al meglio, quindi occorre valutare attentamente la scelta delle vetrine e delle attrezzature.

A questo proposito, per conservare il gelato è meglio il banco a pozzetti o la vetrina?

Il banco a pozzetti rimane un sistema di conservazione ideale, ma ha il limite di non mostrare il prodotto; per questo motivo, sono le vetrine orizzontali a costituire ormai la tradizione di riferimento.

Mostrano in modo accattivante gusti e sapori, ma non garantiscono la stessa perfezione dei pozzetti nel conservare il gelato, anche se la moderna tecnologia e la competenza maturata da molti gelatieri consentono di ovviare a questo limite. Oggi esiste però una terza via, che unisce la perfetta conservazione dei pozzetti alla capacità espositiva delle vetrine.

Si tratta della vetrina Tonda di IFI, l'unica vera innovazione nel panorama attuale delle vetrine gelato, giustamente dichiarata "prodotto altamente innovativo" dal Ministero delle Attività Produttive.

L'idea è geniale e straordinariamente efficace: le vaschette, ruotando in continuazione, mantengono sempre una temperatura uniforme e possono persino non essere trasferite in un conservatore a bassa temperatura a fine giornata.

Inoltre, con Tonda è il gelato ad andare dal gelatiere e non viceversa.

□